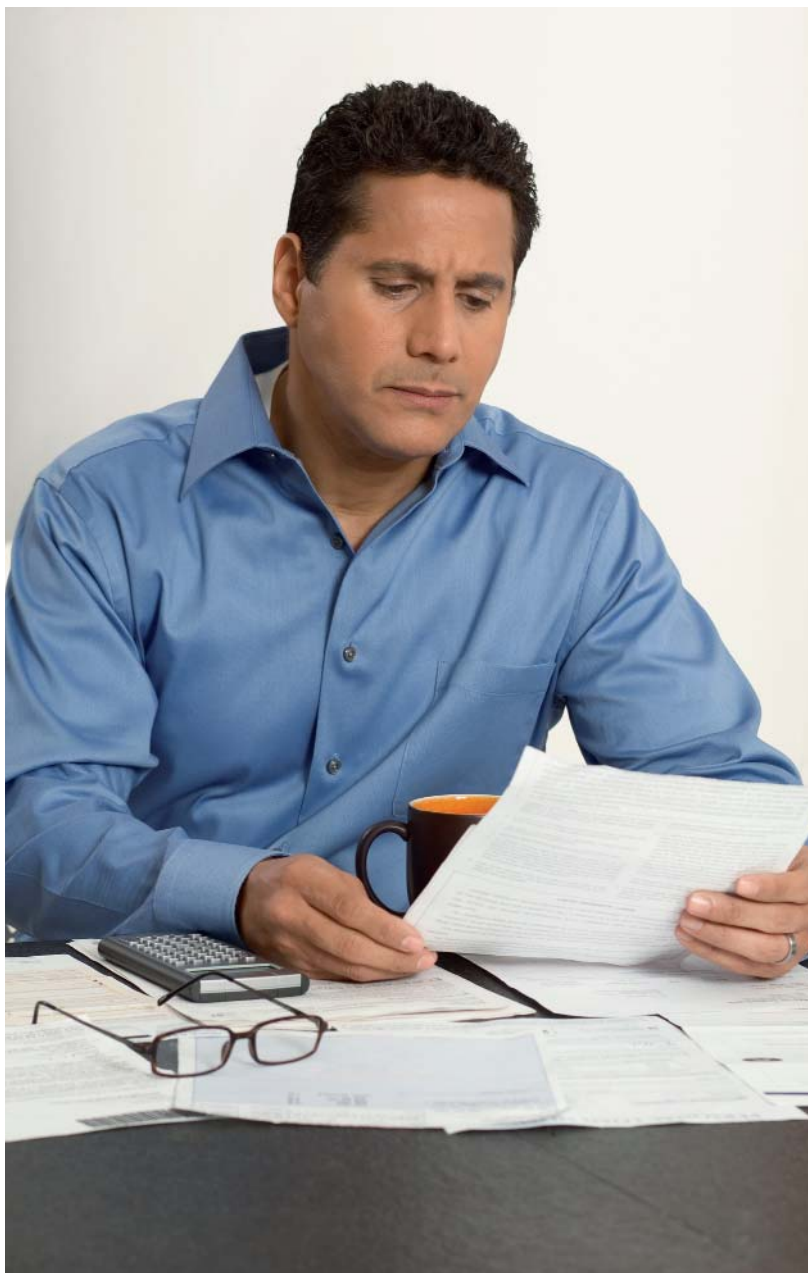


Las consecuencias de la crisis económica siguen haciendo mella en los hogares españoles. Muchos de ellos se han visto obligados a recurrir a la reunificación.



La reunificación de deudas

La reunificación de deudas (agrupar todas las deudas de un cliente en un único producto financiero) no es un fenómeno nuevo, pero sí bastante desconocido y de cierto riesgo. No obstante, el excesivo endeudamiento de las familias españolas ha impulsado la proliferación de todo tipo de empresas que ofrecen soluciones para aquellos que no consiguen llegar a fin de mes. Se trata de un mercado, con sus luces y sus sombras, que conviene conocer bien para evitar sorpresas.

MARIÁN LEZAUN

Las consecuencias de la crisis económica siguen haciendo mella en los hogares españoles. Muchos de ellos se han visto obligados a recurrir a la reunificación –o unificación o agrupación– de deudas con base hipotecaria como única vía para hacer frente a los pagos pendientes. Así, la contratación de estos nuevos créditos sigue en aumento, especialmente en los meses de mayor consumo, según la organización de consumidores Facua, que advierte de los riesgos de caer en el sobreendeudamiento. Una situación que no pasa desapercibida a los notarios de toda España, que pueden contribuir a mejorar la transparencia de este mercado. Para abordar el problema de forma correcta, los expertos recomiendan huir de las empresas de crédito rápido y de cualquier bróker financiero que oferte capital privado. El notario le ayudará también a analizar las condiciones que ofrecen las compañías del sector, controlar las cláusulas abusivas y a recabar información para no dejarse engañar. Si en el camino se consigue cierto rigor presupuestario, no gastar más de lo debido, no contratar créditos rápidos, ni financiarse usando las tarjetas de crédito, la batalla puede darse por ganada.

¿Qué es exactamente una reunificación de deudas? Se trata, generalmente, de renegociar las condiciones pactadas inicialmente con el banco y solicitar un nuevo préstamo hipotecario, con la garantía de un inmueble. La idea es que el importe mensual sea mucho menor que el primero y que permita, con algo más de tiempo, cancelar las deudas ocasionadas por los distintos productos financieros contratados (tarjetas de crédito, préstamos personales, créditos al consumo, etc.). El problema de esta solución es su doble filo: requiere ser puntual con los pagos y, siempre, aumenta el volumen de la deuda inicial. Asumidas estas condiciones, si las dos partes están de acuerdo, la reunifi-

cación de deudas puede ser una solución en casos muy específicos.

¿Cuál es su riesgo principal? El riesgo aumenta cuando no es el propio banco el que ofrece la solución porque, generalmente, los clientes ya han pasado a formar parte de las listas de morosos. Si es así, el acceso a los canales financieros habituales se complica y muchos consumidores deben recurrir a inversores privados para solucionar sus problemas. “Cuando ya se han agotado los medios tradicionales para conseguir financiación (bancos, familiares, venta de patrimonio, etc.), muchas personas, a la desesperada, caen en manos de ciertas empresas que imponen condiciones leoninas cuando, básicamente, su único objetivo es quedarse con los bienes del deudor a precio de ganga”, explica el notario Manuel González Meneses. Meneses advierte de los intereses implícitos que llevan muchos productos, de la imposibilidad de amortizar capital antes de tiempo y de las falsas provisiones de fondos. Un mercado complejo al que nadie debería acceder sin contar con el asesoramiento de un profesional independiente a la operación (abogado, economista, notario, etc.).

¿Qué empresas operan en el mercado? Para el portavoz de la Agencia Negociadora, Pedro Javaloyes, lo primero que hay que hacer es distinguir qué tipo de operadores hay en el mercado porque no se puede meter a todos en el mismo saco. Así, hay que señalar que por un lado están los bancos, cuyo objetivo principal es lograr que sus clientes consigan ponerse al día en los pagos y recuperar el capital prestado. El Real Decreto Ley 6012, contempla la medida e incluye un código de buenas prácticas bancarias para ponerla en marcha. Después están los intermediarios financieros, como es el caso de la Agencia Negociadora, que busca para sus clientes la mejor opción entre

‘No conviene recurrir a esta solución “cuando lo que se vaya a reunificar sean deudas que están a punto de pagarse o a un tipo de interés bajo’, según Facua.

un amplio abanico de entidades; y luego están el resto de compañías de dudosa reputación pero que se han convertido en la salida trampa de los casos más graves. El problema, explica Manuel González Meneses, es que esas empresas están autorizadas para operar sin que nadie les ponga cortapisas. “El Banco de España debería ser el órgano fiscalizador de estas compañías que, sin embargo, están controladas por las comunidades autónomas y se rigen por la normativa de consumo”, explica González Meneses. Esta circunstancia las deja en una situación legal muy ambigua que da lugar a determinados abusos.

¿Se puede aconsejar una reunificación de deudas en algún caso? Pedro Javaloyes señala que “la reunificación de deudas es una operación aconsejable para aquellas personas o familias que, llevando sus pagos al día, ven que tienen dificultades para hacer frente a todos sus pagos mensuales por diversos conceptos financieros, como, además de la hipoteca, préstamos personales, créditos rápidos y tarjetas de crédito. Ese es el momento en el que la operación es posible y viable”. Javaloyes insiste en que “no se puede plantear cuando el deudor acumula ya un historial de impagos o

figura en ficheros de morosos”.

Por eso, según Facua, no conviene en ningún caso recurrir a esta solución “cuando lo que se vaya a reunificar sean deudas que están a punto de pagarse por completo o bien cuyo tipo de interés es bajo”. El problema suele ser que, en ocasiones, si se suman las cantidades que se van a pagar durante todos los años, las cuentas no salen tan claras para el consumidor, ya que tendrá que pagar mucho más dinero en intereses, costes que genera el nuevo contrato y, por supuesto, el beneficio de la empresa o empresas que hayan participado en el negocio de la reunificación, de lo que hubiera llegado a pagar en la situación anterior. Por esta razón es preciso comparar bien las dos situaciones y saber exactamente el coste de la operación de reunificación que puede incrementarse notablemente.

¿Hay alguna alternativa a este tipo de productos? González Meneses señala que la solución para los casos más grave sería declararse en quiebra como hacen en muchos otros países pero, en la práctica, no es una solución tan sencilla en España. ●





SOLEDAD MORALES, PRESIDENTA DE CEACCU

Reunificación de deudas: un 'salvavidas' con muchos riesgos

Las dificultades económicas de las familias, que año a año, viene acreditando el Instituto Nacional de Estadística a través de sus encuestas de presupuestos familiares (ECPF) y de condiciones de vida (ECV), favorecen que, cada vez más, se busquen alternativas para soportar un elevado nivel de endeudamiento al tiempo que la renta disminuye.

El Banco de España viene alertando a los usuarios sobre uno de estos mecanismos de emergencia: la reunificación o consolidación de deudas.

Consiste en reunir todos préstamos que tenemos contratados en un nuevo producto. De esta manera, en lugar de estar pagando diferentes cuotas (hipoteca, tarjeta de crédito, letra del coche, pagos aplazados, préstamos personales...) se pasa a una sola, y de menor cuantía, pero con otras condiciones: la reducción de la cantidad de los pagos mensuales a realizar se "compensa" con una ampliación de los plazos y del tipo de interés. Es decir, supone una facilidad de pago y un aumento del dinero disponible, pero a la larga estaremos pagando mucho más.

La reunificación de deudas se puede realizar en la misma entidad financiera donde tenemos los préstamos o créditos que vamos a aglutinar contratados o en una segunda compañía financiera, con frecuencia especializada en este tipo de productos, que suele ser más habitual.

Desde CEACCU consideramos preocupante la necesidad creciente

Desde CEACCU consideramos preocupante la necesidad creciente de los consumidores de recurrir a este tipo de productos, para poder liberar parte de sus ingresos

de los consumidores de recurrir a este tipo de productos, para poder liberar parte de sus ingresos y aumentar su renta disponible para conseguir "llegar a fin de mes" pues presentan importantes inconvenientes ante los que no siempre se repara.

En primer lugar, su elevado coste. El usuario va a pasar a pagar mucho más que lo que estaba pagando por los préstamos o créditos anteriores, aunque la menor cuota dé la impresión de lo contrario.

Como se incrementa el tipo de interés respecto a los préstamos o créditos originales, y se amplía el plazo, al final del periodo el usuario habrá desembolsado una cantidad mucho más elevada que la que le hubiese correspondido pagar.

En cuanto a los tipos de interés, además, hay que contar con su evolución futura si están referenciados, como suele ocurrir, a un índice variable. Teniendo en cuenta que el nuevo préstamo o crédito será a largo plazo, el consumidor debería tener presente el posible impacto en la cuota de una eventual subida en el futuro, aunque actualmente se encuentren bajos.

Es muy importante que el consumidor pida información concreta y clara sobre la repercusión en sus pagos mensuales de esta posible variación y evalúe si será capaz de asumirlo, teniendo en cuenta, como veremos más adelante, las consecuencias nefastas en caso de impago.

En segundo lugar, lo costes adicionales que el usuario tiene que afrontar... y que pasan a engrosar su deuda original. Es decir, a la deuda total de la que parte el usuario se le van a sumar desde el primer

momento una serie de gastos adicionales que hacen que, ya desde el primer momento, el nivel de endeudamiento del que se parte sea aún peor. El Banco de España avisa que esta información no siempre se ofrece de forma transparente y el usuario con frecuencia no es consciente de ello o, en el mejor de los casos, supone una sorpresa cuando se va a firmar el contrato.

Entre estos sobrecostes se encuentran: los costes de tramitación y formalización; las comisiones o penalizaciones por cancelación anticipada al oficializar el nuevo crédito; los gastos de notaría, registro, gestoría e impuestos por las modificaciones en la hipoteca; y las comisiones y desembolsos por la apertura del nuevo préstamo.

Además, si la reunificación de deudas se lleva a cabo a través de un intermediario financiero o compañía de intermediación (algo de lo que el consumidor no siempre es consciente), el usuario deberá sumar también el coste de ese "servicio". A este coste se le puede sumar el de "asesoramiento financiero", que puede ascender a un tres o cinco por ciento del total de la operación.

Por eso una recomendación esencial es no recurrir a este tipo de productos solo con las condiciones que nos presenta su publicidad o folletos promocionales, sino que debemos informarnos bien de su coste real y completo.

Un tercer inconveniente que no podemos olvidar, y al que anteriormente aludíamos, es el de las garantías que van a exigirnos y el riesgo que, con esto, vamos a asumir en caso de impago. No solo van a pedir al usuario que acredite que dispone de ingresos regulares, y un cierto nivel de solvencia, sino que pueden plantearle que aporte un avalista con alguna propiedad a su nombre, además de su propia vivienda.

Teniendo en cuenta que la contratación de este tipo de productos, por su elevado coste y condiciones, se tiende a producir en situaciones de emergencia y no porque económicamente realmente convenga, podemos suponer el riesgo en el que pueden caer las economías familiares más vulnerables con ingresos más reducidos (rentas bajas, pensionistas...) y expuestos a los vaivenes de la situación.

Por resumir, desde CEACCU insistimos en la importancia de tener en cuenta las advertencias del Banco de España para este tipo de productos. El supervisor recomienda que se analice esta operación evaluando con cuidado las siguientes tres condiciones, sobre las que nos deben informar con claridad: la diferencia de tipos de interés entre los préstamos antiguos y el nuevo, el plazo durante el cual se estará pagando y los gastos totales de la operación.

Además, hay que tener en cuenta un posible futuro incremento en los tipos de interés y el euríbor, si se contrata un préstamo con tipos variables, puesto que el actual precio del dinero está muy bajo y puede dar una imagen más favorable de la cuota a pagar que puede que más adelante no se mantenga.

Finalmente, respecto a la forma de tramitarlo y la normativa que lo regula, conviene distinguir si con quien vamos a contratar es una entidad de crédito, que rige la normativa hipotecaria general o si se trata de un "prestamista privado", al que no se le aplica la normativa bancaria sino la de Consumo.

En ambos casos, tal como Ceaccu viene denunciando desde hace años, la protección del consumidor es muy deficiente, y condicionada a la claridad de la información que reciba sobre las condiciones económicas y legales de la operación.

Algo, que, a juzgar por las reiteradas "advertencias" del Banco de España no siempre está garantizado.



MANUEL GONZÁLEZ-MENESES, NOTARIO

Lecciones cinematográficas sobre fregonas y deudas

En una reciente película cinematográfica estadounidense —*Joy*— me he encontrado con una escena de profundo calado sociológico y jurídico, que me ha llamado mucho la atención por su contraste con lo que aquí acostumbramos a vivir.

Los que hayan visto la película o leído alguna reseña saben que se trata de la historia de una sufrida ama de casa que, contra viento y marea y al tiempo que lleva sobre sus espaldas a toda su desestructurada familia, decide emprender una actividad empresarial en el sector de la televenta. Desde el principio sabemos que el asunto acabará bien —es la historia más o menos real de una empresaria de éxito en su país—, pero hasta llegar ahí, la protagonista —la siempre creíble Jennifer Lawrence— tiene que superar toda una serie de penalidades. En el momento más crítico de su itinerario empresarial es cuando tiene lugar la escena a la que me refiero, en la que está presente precisamente un notario —más bien, una notario o notaria—. Para la fabricación masiva del producto que pretende comercializar —una superfregona que absorbe más que ninguna y que se autoescurre—, nuestra emprendedora Joy ha contraído una importante deuda hipotecando en garantía la vivienda familiar. Como el volumen real de ventas, el escaso margen de beneficio sobre el precio y determinados compromisos contractuales asumidos con un pretendido licenciario de una patente no permiten alcanzar las expectativas suscitadas, tanto Joy como sus familiares toman conciencia de forma inmediata de que la insolvencia es inevitable. ¿Y qué hacen? Pues al instante llaman a un notario para suscribir ante él una declaración de quiebra o bancarrota.

¿Y por qué proceden así? En la película no se nos explica mucho más. Supongo que los espectadores norteamericanos saben lo que está pasando. En cuanto a mis compatriotas, no creo que muchos entiendan esta secuencia, y ello porque el concurso de acreedores solicitado voluntariamente por un particular es algo insólito en nuestro país y que además no parece tener interés alguno para el deudor, a diferencia de lo que sucede en el sistema jurídico americano.

El anterior filme del mismo director David O. Russell —*La gran estafa americana*— también nos aportaba alguna escena de interés socio-jurídico, que, en este caso, nos podía resultar más familiar. El mundo que nos muestra esa cinta es un poco más sórdido que el de la teletienda y las licencias fraudulentas de patentes. Se trata de la historia de un buscavidas y estafador de medio pelo —y nunca mejor dicho— que para eludir una condena se aviene a colaborar como señuelo en una operación urdida por un alocado agente del FBI para sacar a la luz una trama de corrupción político-urbanístico-mafiosa de gran escala.

Pues bien, después de provocar siniestros para cobrar de las compañías de seguros y de montar una lavandería como tapadera, el súper negocio al que se dedicaba nuestro psicodélico macarra setentero, y que resultó potenciado con el glamour aportado por su estupenda nueva novia stripper, era precisamente la negociación falsa de préstamos para personas en situación de apuro económico. En las primeras secuencias de presentación de los personajes se describe a grandes trazos su *modus operandi*: obtenía cantidades de sus incautas víctimas para los gastos de una operación de refinanciación que nunca llegaba a tener lugar.

Una práctica como esta puede representar el último escalón de una posible gradación descendiente de actividades: desde el agente que intermedia para la consecución de un préstamo bancario que realmente nos es concedido y que nos permite salir momentáneamente del ahogo de un sobreendeudamiento (a costa de incrementar el monto total de la deuda con la comisión del intermediario y los gastos ocasionados, y a costa de dejar gravada nuestra vivienda —el activo patrimonial más importante— por deudas derivadas normalmente de gastos de consumo, lo que no suele ser más que una patada hacia adelante al problema de nuestra situación de desequilibrio económico); pasando por aquellos

sujetos o “empresas” —los más peligrosos de todos— que no se limitan a intermediar en la obtención de un préstamo bancario, sino que ellos mismos, en el mientras tanto, nos ofrecen un “préstamo puente”. Este préstamo puente siempre es a corto plazo (porque se supone que en seguida se va a obtener la refinanciación bancaria), con la garantía de una hipoteca sobre nuestra vivienda (en otro caso no habría préstamo), con un interés muy elevado (normalmente implícito, por reconocimiento como recibida de una cantidad muy superior a la realmente entregada), y siempre con la suscripción de unas letras de cambio, signo evidente de que nuestro prestamista de lance se refinancia mediante una suerte de “titulización” de este crédito hipotecario *subprime*, dejándonos expuestos al rigor cambiario frente a los posteriores tenedores de esas letras (inversores particulares sin muchos escrúpulos y casi tan incautos como los deudores).

Y digo que estos —los del préstamo puente con “capital privado”— son los más peligrosos de todos, porque el daño que nos pueden causar es mucho más grave que el infligido por el timador de los falsos préstamos, que solo nos quita una comisión a cambio de nada. Estos otros lo que quieren es apropiarse de nuestra vivienda aprovechándose de nuestra situación de angustia, y apuestan —siempre como ganadores— a que no podremos devolver el préstamo usurario que nos han concedido.

Y estas dos citas cinematográficas me sirven para ilustrar el contraste entre dos formas radicalmente diferentes de enfrentarse a un mismo problema. La primera, con realismo e inteligencia, tomando el toro por los cuernos: en el momento en que tomo conciencia de mi situación de déficit patrimonial, de la imposibilidad de hacer frente a los compromisos asumidos, reconozco mi situación de insolvencia e intento salvar mi casa y mi familia negociando con mis anteriores acreedores un posible plan de pagos o una venta controlada de mis activos; y la segunda, consistente en tapar una deuda contrayendo una nueva deuda, a la larga más cuantiosa y gravosa, e incluso dejándome embaucar por los cantos de sirena de sujetos que quieren cualquier cosa menos ayudarnos.

¿Y qué hacen? Pues al instante llaman a un notario para suscribir ante él una declaración de quiebra o bancarrota

Un contraste este que también nos podría hacer reflexionar sobre la peculiar —por decir algo— política legislativa española de esta última década (con gobiernos de cualquier color) sobre esta materia del sobreendeudamiento de las familias: la renuencia a establecer un régimen concursal de la persona física que ayude a esta, que realmente proporcione una segunda oportunidad para el deudor honesto pero desafortunado; al tiempo que todo este submundo de la refinanciación hipotecaria extrabancaria, en vez de remitirse directamente al Código penal o al menos someterse a la disciplina y al control por los órganos supervisores del mercado financiero (que es lo que procede tratándose de una actividad crediticia profesional), se enfoca como una actividad comercial ordinaria y se remite a las autoridades autonómicas de consumo, como si semejante actividad solo plantease un problema de publicidad y prácticas agresivas de comercialización (así en la inculcable Ley 2/2009, de 31 de marzo).

Para no hablar de la triste historia del crédito social en España, o de cómo las cajas de ahorro, antes de terminar desapareciendo, habían abandonado hacía tiempo la función que era su única razón de ser: atender las necesidades de crédito de los sectores sociales menos favorecidos para evitar que cayesen en manos de los usureros. Y así estamos ahora con todas nuestras ciudades llenas de establecimientos de “compro oro”. Pero este podría ser el tema de otra película.